

WARUM LÜGEN & Co., ABER NICHT WAHRSAGEN?

Asymmetrien im Wortschatz

von Kristel Proost

Typen kommunikativer Ausdrücke

Der Wortschatzausschnitt der kommunikativen Ausdrücke ist in den letzten 20 Jahren in der lexikalischen Semantik kaum systematisch bearbeitet worden. Dies ist umso erstaunlicher, als dieser Bereich einen nicht unbeträchtlichen Bestandteil des Verbalwortschatzes aller indoeuropäischen Sprachen ausmacht. Eine grobe Zählung, bei der auch komplexe lexikalische Einheiten wie Funktionsverbgefüge, Phraseologismen und Idiome berücksichtigt wurden, ergab für das Deutsche ca. 5.000 lexikalische Einheiten. Die Vernachlässigung von kommunikativen Ausdrücken ist aber auch aus qualitativen Gründen unverstänlich; schließlich sind sie der Indikator für die Konzeptualisierung des kommunikativen Verhaltens innerhalb einer Sprach- und Kulturgemeinschaft.

Zum Wortschatzausschnitt der kommunikativen Ausdrücke zählen alle lexikalischen Ausdrücke, mit denen auf kommunikative Handlungen Bezug genommen wird. Diese zeichnen sich durch das Vorhandensein dreier standardmäßiger Kommunikationsrollen aus: den Sprecher, den Hörer und das Äußerungsprodukt. Beispiele kommunikativer Ausdrücke sind Sprechaktsverben wie etwa *versprechen* und *gratulieren* sowie Kommunikationsverben wie *brüllen*, *flüstern*, *faxen* und *telefonieren*, mit denen nur auf die Art des Äußerns bzw. das Kommunikationsmedium Bezug genommen wird.

Zusätzlich zu diesen nicht-komplexen kommunikativen Ausdrücken gehören auch Phraseologismen, mit denen auf Handlungen der sprachlichen Kommunikation referiert wird, zum Wortschatzausschnitt der kommunikativen Ausdrücke einer bestimmten Sprache. Als Phraseologismen gelten im Folgenden alle komplexen Ausdrücke, die eine Lexikoneinheit bilden, d.h. alle Kollokationen und Idiome. In der Literatur unterscheidet man diese beiden Typen komplexer Lexikalisierungen hinsichtlich ihres Irregularitätsgrades. Mit »Irregularität« ist die Verletzung produktiver Regeln gemeint. Diese zeigt sich bei Kollokationen wie z.B. *einen Beschluss fassen* in der nicht-vorhersehbaren Wahl des Verbs (warum *fassen* und nicht *greifen*?). Vom kognitiven Standpunkt aus betrachtet, ist es deswegen sinnvoll, den ganzen Wortkomplex als im Lexikon gespeichert anzusehen. Im Vergleich zu Kollokationen enthalten Idiome mehr nicht-vorhersehbare Elemente. In *jemanden übers Ohr hauen* sind beispielsweise nahezu alle Elemente nicht-vorhersehbar: die Wahl der Konstituenten (warum *über* und nicht *auf* das

Ohr? Warum *hauen* und nicht *schlagen*?) und die Restriktionen des Paradigmas (*Sie haute ihn übers linke Ohr* verliert die idiomatische Lesart).

Mit dem Wortschatzausschnitt der kommunikativen Ausdrücke befasst sich das DFG-Projekt »Tendenzen der Lexikalisierung kommunikativer Konzepte«, das seit Mai 1999 am IDS bearbeitet wird. In diesem Projekt werden die Prinzipien systematisch erforscht, nach denen kommunikative Konzepte lexikalisiert werden, und zwar mit Hilfe verbaler Ausdrücke unterschiedlicher Komplexität. Zum Lexikalisierungsraum kommunikativer Konzepte gehören nicht nur die tatsächlich vorhandenen Lexikalisierungen, die bereits erwähnten Kommunikationsverben und die komplexen Ausdrücke wie Kollokationen und Idiome, sondern auch die nicht-vorhandenen, aber grundsätzlich möglichen Lexikalisierungen, die lexikalischen Lücken. Lexikalisierungstendenzen lassen sich nur dann feststellen, wenn alle Elemente des Lexikalisierungsraumes für den betreffenden Wortschatzbereich ermittelt sind. Wenn auch lexikalische Lücken erfasst werden sollen, kann man nicht nur von den vorhandenen lexikalischen Ausdrücken ausgehen, sondern muss sämtliche kommunikativen Konzepte berücksichtigen. Dies soll in diesem Beitrag anhand der Lexikalisierungen von Bewertung kommunikativen Verhaltens exemplarisch dargestellt werden.

Die Lexikalisierung von Bewertungen kommunikativen Verhaltens

Sowohl komplexe als auch nicht-komplexe kommunikative Ausdrücke lexikalisieren häufig Bewertungen durch den Sprecher, der sich mit einem kommunikativen Ausdruck auf sprachliche Kommunikation bezieht. Eine Situation, in der ein Sprecher sich über einen Hörer lustig macht, kann beispielsweise von einem weiteren Sprecher, der nicht unmittelbar in diese Situation involviert war, sondern diese nur von außen betrachtet, auf eine bestimmte Weise dargestellt werden. Zu diesem Zweck stehen dem »berichtenden« Sprecher Kommunikationsverben wie *veräppeln*, *veralbern* und *verulken* sowie die komplexen Ausdrücke *jemanden auf die Schippe nehmen*, *jemanden durch den Kakao ziehen* und *jemanden auf den Arm nehmen* zur Verfügung. Mit diesen Ausdrücken werden die betreffenden kommunikativen Handlungen ausschließlich aus der Perspektive des berichtenden Sprechers dargestellt. Sie lexikalisieren m.a.W. die Bewertung der Bezugssituation durch den berichtenden Sprecher.

Dass eine solche Bewertung von außen in der Bedeutung vieler kommunikativer Ausdrücke enthalten ist, zeigen bereits die folgenden Beispiele. Von jemandem, der seine eigenen Leistungen als besonders verdienstvoll darstellt, sagen wir, dass er »angibt«. Auf die sprachlichen Handlungen von Leuten, die die Bedeutung ihrer eigenen Leistungen hingegen herunterspielen, nehmen wir mit Ausdrücken wie *sein Licht unter den Scheffel stellen* oder *sich unter (seinem) Wert verkaufen* Bezug. Wer schließlich die Verdienste anderer als die eigenen ausgibt, *schmückt sich mit fremden Federn*. Ähnlich wie bei den Ausdrücken *veräppeln* und *jemanden durch den Kakao ziehen* werden Lexikalisierungen wie *angeben*, *sein Licht unter den Scheffel stellen* und *sich mit fremden Federn schmücken* von einem berichtenden Sprecher zur Bezugnahme auf das kommunikative Verhalten des Sprechers einer bestimmten Bezugssituation verwendet. Die Bezugssituation wird mit diesen Ausdrücken nicht nur beschrieben, sondern zugleich auch bewertet. Natürlich sind auch positive Bewertungen möglich. Mit Ausdrücken wie *jemandem mit Lob überschütten* nimmt ein berichtender Sprecher z.B. Bezug auf eine Kommunikationssituation, in der ein Sprecher einen Hörer besonders lobt. Obwohl prinzipiell sowohl positive als auch negative Bewertungen denkbar und somit logisch möglich sind, gibt es für diese beiden Bewertungstypen nicht gleich viele Lexikalisierungen. Dazu zunächst einige ausgewählte Beispiele.

Asymmetrische Paradigmen

Das erste Beispiel betrifft eine Gruppe der Repräsentativa, der Klasse derjenigen Sprechaktsverben, mit denen auf solche kommunikativen Handlungen Bezug genommen wird, mit denen ein Sprecher erreichen möchte, dass sein Hörer das, was er sagt, d.h. die zum Ausdruck gebrachte Proposition, für wahr hält. Je nachdem, ob der Sprecher die Proposition selbst für wahr hält oder auch nicht, wird sein kommunikatives Verhalten als aufrichtig oder auch unaufrichtig angesehen. Für die Bezugnahme auf Verhalten, das vom berichtenden Sprecher als unaufrichtig bewertet wird, stehen Kommunikationsverben wie *lügen*, *flunkern* und *schwindeln* sowie zahlreiche komplexe Lexikalisierungen wie etwa *lügen wie gedruckt* und *jemandem einen Bären aufbinden* zur Verfügung. Im Vergleich zu dieser reichhaltigen Auswahl an Lexikalisierungsmöglichkeiten ist das Paradigma der lexikalischen Ausdrücke, mit denen auf aufrichtiges Verhalten Bezug genommen wird, nur spärlich ausgestattet. Nicht-komplexe Ausdrücke wie etwa *wahrsagen* kommen hier gar nicht vor. Der aufrichtige Sprechakt, d.h. der Fall, dass der Sprecher die Proposition für wahr hält, muss mit dem komplexen Ausdruck *die Wahrheit sagen* beschrieben werden. (Vgl. Abb.1)

Ein weiteres Beispiel für die Lexikalisierung der Bewertung kommunikativen Verhaltens liefert eine Gruppe direkter Prädikate und zwar besonders solche, mit denen der Wunsch eines Sprechers, eine bestimmte Information vom Hörer zu bekommen, fokussiert wird. Um die gewünschten

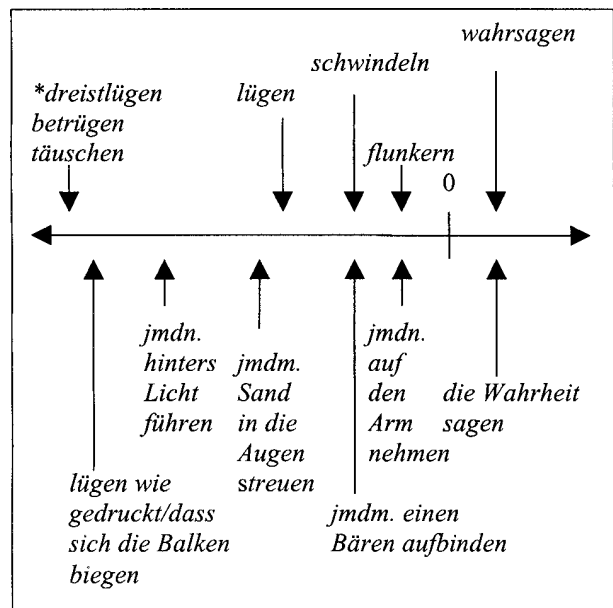


Abb.1 – Lexikalisierung: »Unaufrichtigkeit/ Aufrichtigkeit« (Die mit* markierten Ausdrücke stehen für imaginäre Lexikalisierungen)

Informationen zu erhalten, kann der Sprecher in einer solchen Situation mehr oder auch weniger Druck auf den Hörer ausüben; er kann mehr oder weniger aufdringlich vorgehen. Das Verb *fragen*, mit dem üblicherweise auf die oben erwähnte Kommunikationssituation referiert wird, ist hinsichtlich der Aufdringlichkeit oder Unaufdringlichkeit des Sprechers der Bezugssituation völlig unspezifisch. Für aufdringliches Fragen stellt das Deutsche ein breites Spektrum an Lexikalisierungsmöglichkeiten bereit: Es reicht von Verben wie *löchern* und *ausquetschen* über Kollokationen wie *jemandem die Seele aus dem Leib fragen* bis hin zu Idiomem wie *jemandem wie eine Zitrone auspressen*. Unterschiedliche Grade der Unaufdringlichkeit können hingegen überhaupt nicht lexikalisiert werden. (Vgl. Abb. 2)

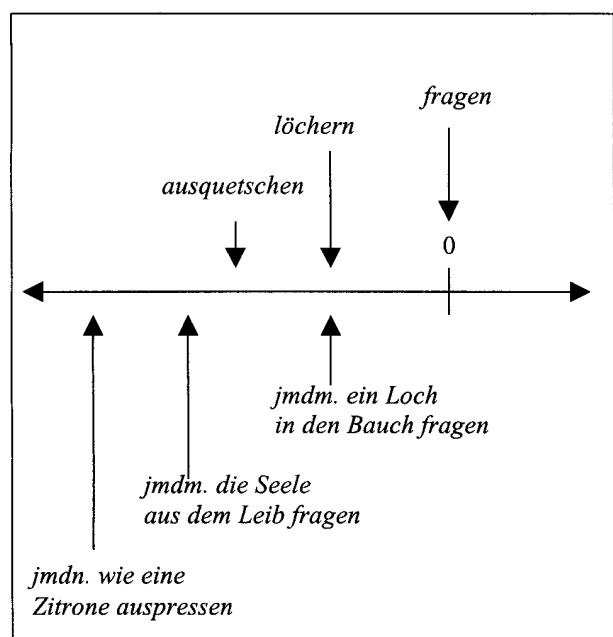


Abb. 2 – Lexikalisierung: »Aufdringlichkeit/Unaufdringlichkeit« (fragen)

Die Asymmetrie, die sich bereits mit dem vorhergehenden Beispiel angekündigt hat, wiederholt sich hier in einer extremeren Form: Für kommunikatives Verhalten, das in unserer Kultur als positiv bewertet wird, liegen in diesem Fall gar keine Lexikalisierungen vor, weder nicht-komplexe noch komplexe.

Ähnlich wie Fragen können auch Bitten auf mehr oder weniger aufdringliche Weise vorgebracht werden. Wie *fragen* lexikalisiert das Verb *bitten* an sich keinerlei Bewertungen durch den berichtenden Sprecher. Solche Bewertungen sind vielmehr in Verben wie *drängeln* und Phraseologismen wie *jemandem in den Ohren liegen* enthalten, die jedoch auch unterschiedliche Grade der Aufdringlichkeit lexikalisieren. Lexikalische Ausdrücke für unterschiedliche Grade der Unaufdringlichkeit fehlen auch hier. (Vgl. Abb. 3)

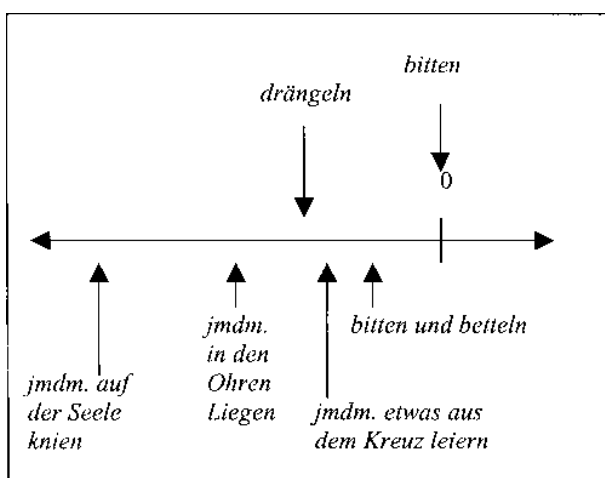


Abb. 3 – Lexikalisierung: »Aufdringlichkeit/ Unaufdringlichkeit« (bitten)

Ähnliche Asymmetrien lassen sich auch innerhalb der Klasse der evaluativen Expressiva feststellen. Solche Prädikate können zur Bezugnahme auf kommunikative Situationen verwendet werden, in denen ein Sprecher eine positive oder negative Bewertung einer vergangenen Hörerhandlung abgibt. Auch hier stellt das Lexikon für die Beschreibung negativer Bewertungen wesentlich mehr Ausdrücke als für die Bezugnahme auf positive bereit. Dies zeigt sich bereits in der Anzahl der Kommunikationsverben (d.h. der nicht-komplexen Lexikalisierungen), mit denen auf positive bzw. negative Bewertungen referiert werden kann. (Vgl. Abb. 4)

Nimmt man zu den Kommunikationsverben noch die entsprechenden komplexen Lexikalisierungen hinzu, verschärft sich sogar die dargestellte Asymmetrie. (Vgl. Abb. 5)

Obwohl für die Bezugnahme auf positiv-bewertende Sprechhandlungen im Gegensatz zu den vorigen Beispielen eine nicht geringe Anzahl lexikalischer Ausdrücke vorhanden ist, ist das Paradigma der beschreibenden Ausdrücke für negativ-bewertende Sprechakte wesentlich feiner ausdifferenziert. Die bereits vielfach beobachtete Tendenz, dass kommunikatives Verhalten, das als negativ

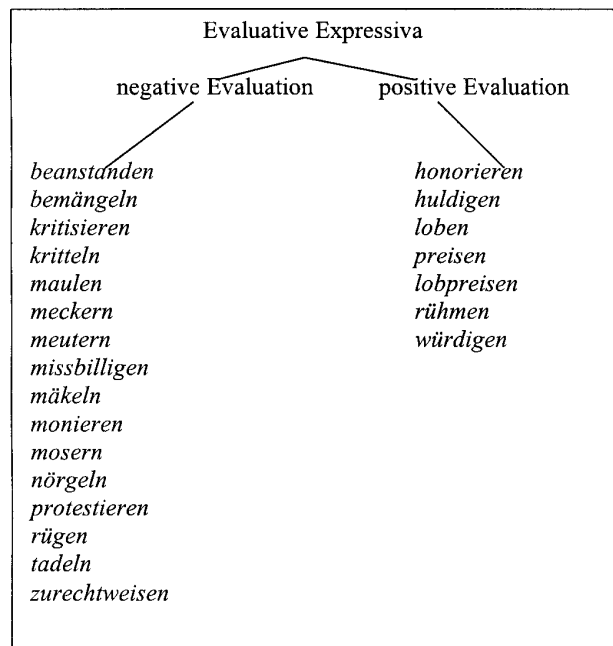


Abb. 4 – Lexikalisierung: »Bewertung« (Kommunikationsverben)

bewertet wird, eher lexikalisiert wird als Verhalten, das als positiv bewertet wird, trifft somit auch auf die Gruppe der evaluativ-expressiven Prädikate zu.

Zum Schluss noch ein Beispiel aus der Gruppe der Expressiva. Dieses Beispiel betrifft die Gruppe derjenigen Prädikate, die zur Beschreibung solcher kommunikativen Handlungen verwendet werden, in denen ein Sprecher eigene Leistungen und Verdienste darstellt. Ein Sprecher, der über seine eigenen Leistungen redet, kann sein eigenes Verdienst entweder als etwas Besonderes hervorheben oder es aus Bescheidenheit herunterspielen. Abgesehen davon kann die Bedeutung des eigenen Verdienstes selbstverständlich auch auf eine angemessene, d.h. dem Ausmaß des Verdienstes entsprechende Weise, dargestellt werden. Abhängig davon, ob ein Sprecher bei der Darstellung der eigenen Leistungen über- oder untertreibt, kann die entsprechende kommunikative Situation von einem Außen-

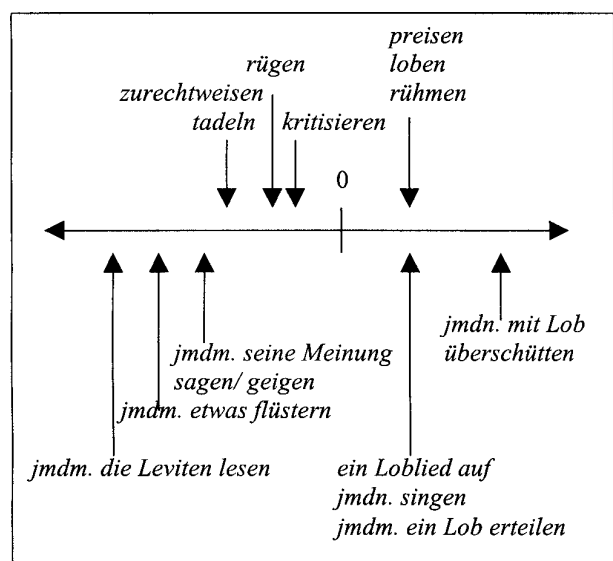


Abb. 5 – Lexikalisierung: »Bewertung vergangener Hörerhandlungen«

stehenden mit Ausdrücken wie *angeben*, *prahlen*, *protzen* oder solchen wie *sein Licht unter den Scheffel stellen* beschrieben und zugleich auch bewertet werden. Schätzt der berichtende Sprecher die Darstellung als übertrieben ein, stehen ihm für die Bezugnahme auf diese verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung (vgl. Abb. 6). Für die Bezugnahme auf die besonders bescheidene Darstellung kommen allenfalls Ausdrücke wie *sein Licht unter den Scheffel stellen* oder *sich unter (seinem) Wert verkaufen* in Frage, die aber außer der Eigenschaft der Bescheidenheit auch noch eine gewisse Unfähigkeit, seine eigenen Leistungen angemessen darzustellen, lexikalisieren und daher nicht ausschließlich positive Bewertungen beinhalten. Ausdrücke, die nur Bescheidenheit und somit ausschließlich eine positive Bewertung lexikalisieren, gibt es in diesem Paradigma nicht. (Vgl. Abb. 6)

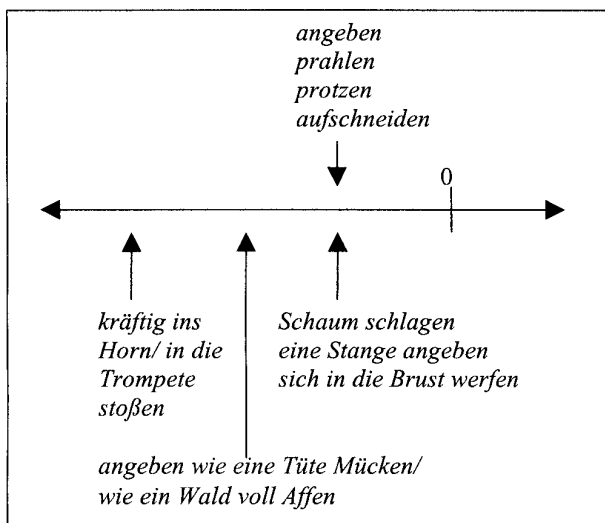


Abb. 6 – Lexikalisierung: »Bewertung der Darstellung eigener Leistungen«

Mögliche Gründe für Asymmetrien

Die hier aufgeführten Beispiele aus dem Wortschatzbereich der kommunikativen Ausdrücke des Deutschen zeigen, dass viele Verbgruppen dieses Bereichs asymmetrisch aufgebaut sind. Diese Asymmetrie zeigt sich in dreifacher Hinsicht.

Erstens steht nicht jedem negativen Ausdruck ein entsprechender positiver gegenüber. Das auffälligste Beispiel ist *lügen*, für dessen positives Gegenstück eine nicht-komplexe Lexikalisierung wie etwa **wahrsagen* fehlt. Für die Bezugnahme auf die entsprechende sprachliche Handlung steht nur der komplexe Ausdruck *die Wahrheit sagen* zur Verfügung. Von einem kognitiven Standpunkt aus gesehen

ist dies deswegen wichtig, weil *lügen* und *die Wahrheit sagen* einen unterschiedlichen Lexikonstatus haben. Wenn es tatsächlich zutrifft, dass die verschiedenen Typen lexikalischer Ausdrücke auf einem Kontinuum angeordnet werden können, an dessen einem Pol absolut freie Wortverbindungen stehen, während sich am anderen Pol absolut idiomatische, stark irreguläre Wortkombinationen befinden und wenn darüber hinaus die Annahme richtig ist, dass der Lexikalisierungsgrad einer bestimmten Wortverbindung von ihrer Position auf diesem Kontinuum abhängt, müsste man daraus den Schluss ziehen, dass nicht-komplexe Ausdrücke (Wörter) die stabilsten und nicht-idiomatische Wortverbindungen die »schwächsten« Lexikalisierungen sind. Auf unser Beispiel bezogen würde das bedeuten, dass das Konzept »lügen« stärker lexikalisiert wäre als das Konzept »die Wahrheit sagen«.

Zweitens äußert sich die Asymmetrie im Aufbau der Paradigmen darin, dass es im negativen Bereich der Skalen insgesamt mehr Lexikalisierungen als im positiven Bereich gibt. Dies mag damit zusammenhängen, dass Aufrichtigkeit, Unaufdringlichkeit und positive Bewertungen aus Gründen der kommunikativen Ethik als die Norm gelten bzw. unmarkiert sind und alles, was davon abweicht, als auffälliges Verhalten angesehen wird bzw. markiert ist.

Drittens zeigen die Beispiele auch, dass kommunikatives Verhalten, das als extrem negativ bewertet wird, bevorzugt mittels komplexer Ausdrücke lexikalisiert wird. Im extrem positiven Bereich tritt nur einmal eine komplexe Lexikalisierung, nämlich *jemanden mit Lob überschütten* auf. Möglich wäre ebenso, dass Idiome in einigen wenigen Fällen auch zur Lexikalisierung von kommunikativem Verhalten, das als extrem positiv bewertet wird, zur Verfügung stehen. Der häufige Gebrauch von komplexen Lexikalisierungen für kommunikatives Verhalten, das als extrem negativ bewertet wird, könnte darauf zurückzuführen sein, dass die in diesen Lexikalisierungstypen enthaltene Bildlichkeit die extrem negative Bewertung abschwächt. Einem Großteil der Kollokationen und Idiome im Bereich der kommunikativen Ausdrücke käme somit die Funktion von Euphemismen zu.

Spannend scheint mir die Frage, ob solche Asymmetrien auch in anderen Sprachen und Kulturen zu finden oder nur auf das Deutsche beschränkt sind, so dass man spekulieren könnte, ob die Deutschen ein Volk von Schlechtrechnern seien.

Die Autorin ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Deutsche Sprache in Mannheim.